

岐阜県経済・雇用再生会議 議事概要

- 日 時 令和5年2月2日（木） 10：30～12：15
- 場 所 岐阜県庁20F 会議室
- 内 容 下記の通り

◆中川 正之（岐阜県経済同友会 筆頭代表幹事）

人手不足ということで、旅館やホテルではサービスの低下が起きていることや、外国人を雇用せざるを得ないという状況は改善されておらず、人手の確保はますます厳しくなっている。

中小企業と大手企業との差は、年間の休日数と初任給が目につく。私は中山間地に会社を構えているが、年間休日 120 日はボーダーだと思っている。働き手は 120 日を下回るところに魅力をあまり感じないという話があったが、今、中小企業といえども年間休日 120 日を超すところがたくさん出てきている。特に、建設土木関係は、従来土曜日が休めないという話があったが、120 日を超している会社がいくつも出てきている。そういった意味では、大手と伍してやっていく気持ちは多分にあるものの、給与面においてはまだまだ追いついてない部分がある。

初任給は高卒で 17 万前後のところまで推移していると思うが、それが 18 万 19 万となっていくと、前年度に採用した職員と今年度採用した職員の給与が逆転する。また、極端に上げると、前々年度に採用した職員と逆転するようなことが起きるので、全体の底上げをせざるを得ない。中小企業では特にそのようなことで苦勞している。最初に申し上げた旅館やホテルでのサービスの低下を考えると、給与を上げることも検討しなければならず、雇用の難しさを今、実感しているところである。

外国人についてはやはりたくさん入ってきていると感じるし、外国人の登用の仕方もいろいろなルールがあり、なかなかはっきりしない部分がある。私どものことと言えば、高度人材の在留資格を持つ外国人を採用して、生産ラインに投入したら、それはもうまかりならん、管理職であればいいが、といった話があって、ごそっとラインから抜けてしまったことがあった。我々の勉強不足もあるが、高度人材を使いにくい部分がまだ残っていると感じる。

価格転嫁については、価格転嫁できる大企業と、できていない中小企業の格差がますます開いている。下請けの中小企業の大半は、50%程度しか価格転嫁ができてない。経団連の話の聞いていると、大手企業は、給与を上げることについてはやぶさかでないことが新聞等で発表されているが、収益が十分上がっているところはよいが、価格転嫁がまともにできない中小企業が給与を上げることはできない。

このままではますます格差が広がってしまう。国は賃金を上げるように言っているが、大手と中小の給与体系の格差を是正するどころか、格差はどんどん広がっていくことにな

る。そういった意味でも中小の事業者は今大変な状況にあると感じている。

先日、本会の「岐阜県の観光振興を考える委員会」が、宿泊税の導入の検討を提言したところ、すぐ賛否の反応があった。大変難しい問題だが、そのような提言もしながら経済同友会の活動を続けていきたい。また機会を改めて、知事にご提言申し上げたいと思っている。

◆森 健二（岐阜県商工会議所連合会 専務理事）

事業者に対する国の支援の軸足について、コロナ禍当初の苦境に陥っている全ての事業者を助けるというステージから、自ら変革に挑戦する企業を支援するというステージに変化しつつあると感じている。中小企業の方も時代の変化に対応していこうという意欲がないと生き残りが難しい状況になってくると思っている。当会として、従来からの事業者支援に加えて、自己変革に挑戦する企業も積極的に支援していかなければならないということを感じている。会議所間の連携に向けて、来週、岐阜商工会議所の村瀬会頭が名古屋商工会議所の嶋尾会頭と意見交換する予定であり、取引価格の適正化の取り組みや、デジタル化による生産性や収益力の強化など、事業の付加価値向上を図るための企業の自己変革への支援を議題とする予定である。

次期岐阜県成長・雇用戦略素案の6つのプロジェクトについては、中小企業がコロナ禍の再生から社会経済活動への変革へ対応するために必要な内容がしっかりと網羅されていると考えている。今後は、この計画を地域全体で共有し、浸透させていくことが大事であり、商工会議所の方も行政と事業者の結節点の役割を担っていきたい。

6つのプロジェクト中、県産品の世界展開について少し触れさせていただく。価格転嫁が追いつかず利益が圧迫されている企業にとって、それを打開するための一つの方策として、海外市場を取り込んでいく重要性は増している。ただ、前向きに取り組もうと考えている事業者も、私どもに寄せられる相談として、そもそも自社の商品をどこの国、どのように販売したらいいのか、どこの国にビジネスチャンスがあるのかわからないというような入口段階での問い合わせが多く寄せられております。今、円安も追い風となって、ECの普及などにより海外展開の間口が広がっているが、中小企業にとってはまだまだハードルが高いという印象を受けている。扱う商材の競争力がそれほど強くない中小企業の場合は、仮に単独で海外の展示会に出展しても、大勢の中に埋没してしまい思ったような成果が得られないことが多いという話も聞く。県のリーダーシップとネットワークを駆使して、多くの事業者が地域単位でまとまって出展・アピールすることによって県産品に対する注目度を高めていただき、集客とブランディングを強化する機会が創出されるような取り組みに、より一層力を入れていただければと思う。事業者にとっても、同じ地域同士で協力し合える安心感、ブランド力の強化、新たなコラボの創出など、相乗効果が高まると思う。中小企業の海外展開については、まず、事業者の様々な課題や不安を取り除いて踏み出す

一步を後押しする環境整備が重要であると思う。私どもも、地域の相談窓口として、県、ジェトロ等との連携のほか、海外市場に精通している専門家等との連携により支援を強化していきたい。

◆岡山 金平（岐阜県商工会連合会 会長）

価格転嫁、賃金・人材確保、事業継承の 3 点を喫緊の課題と捉えているが、他の団体と同様であるので、詳細は割愛する。

次期成長・雇用戦略素案については、コロナ禍、世界情勢など県経済を取り巻く環境の変化に対応すべく、様々な取り組みが盛り込まれていることについて、評価をしたいが、3 点意見を申し上げる。

1 点目は、当会は、小規模事業者が圧倒的に多いという観点から、現在、コロナ禍から脱しアフターフォローに向けて脱皮を図ろうとしている途中にあり、業種転換等に一生懸命取り組んでいる業者がたくさんいる。今回、戦略の一つの方向性として、スタートアップ支援が盛り込まれたが、我々が今、喉元から欲しい事業なので、是非とも早く具体化していただきたい。

2 点目は、我々商工会において、地場産業の振興は大切な課題であるが、地場産業の新商品開発・販路開拓、伝統産業の技術承継・後継者確保が織り込まれたことは、本当にありがたいと、大変感謝をしている。

3 点目は、DXを活用したデジタルインボイスの活用について、かなり高いハードルがあると思うが、小規模事業者がDX化していく上で一つの方法として、真摯に受けとめて参りたいと考えている。

今後も県としっかりと歩調を合わせ、連携を取りながら取り組んでいくので、ご協力・ご支援を賜りたい。

◆傍島 茂夫（岐阜県中小企業団体中央会 会長）

中央会では、毎月景況動向を調査しており、12 月分の調査結果がまとまっているので紹介させていただく。景況感 DI 値はマイナス 12 で、11 月と同じであった。特徴としては、売上高、販売価格、収益状況、資金繰り、4 項目が前年 11 月より改善している。ただ、収益状況 DI 値は 11 月より改善したものの、マイナス 30 と大きく下回っており、これは価格転嫁がなかなか追いついておらず、非常に苦しい状況が数字に出ていると思う。先日、下請け企業などの間でコスト上昇分を取引価格に反映する協議をしなかった企業等が公表されたが、こうした公表は効果があると思う。

次期成長・雇用戦略素案について、県内中小企業にとっては重要なテーマ、課題がたくさん盛り込まれており、非常に感謝している。ぜひ速やかに実行していただきたい。中央

会としては、産業構造の変化を捉えた次世代産業創出支援については、次世代モビリティを見据えた EV 化の見極めと対応強化が喫緊の課題と考えている。岐阜県の中核的な存在である約 400 社の自動車部品サプライヤーの 60%が EV 化に対して危機感を持っており、中央会としても、各社の具体的な対応計画策定を支援して、ピンチをチャンスに変えられるよう取り組んでいきたい。

DX 推進の加速化については、伴走型支援が重要だと考えているので、ソフトピアジャパンとの連携や中央会のネットワークを通じて、今後も普及促進に取り組んでいきたいと考えている。

ものづくり補助金の活用は、国の平成 24 年度補正予算事業に始まり、足かけ 10 年になる。岐阜県では約 2000 社の企業が 200 億円近い補助金を受け取っている。国の令和 4 年度補正予算案において引き続き措置されることとなっているので期待している。中央会は補助金交付の地域事務局という立場にあるので、県や市町村、商工会議所、商工会にご協力いただきながら中小企業により一層活用・促進を図っていききたいと考えている。

最後に、ビジネス環境の変化をチャンスにするには、組合活動や中小企業同士の新たな連携により、弱みを補填して強みを育成することが非常に重要だと考えている。2 月 15 日に、ものづくり補助金に取り組んだ企業が連携を図ることを目的とした交流会の開催を予定している。中央会では、中小企業の連携・向上に積極的に取り組んでいくので、今後とも、ご指導をよろしく願いたい。

◆日比野 豊（岐阜県商店街振興組合連合会 理事長）

前回開催された経済・雇用再生会議からコロナがずっと続いている中で、県下の商店街にイベントの実施状況等を尋ねたところ、一番良かったのは高山であった。しかし、各地域でイベントを実施しても、盛り上がるのはイベント時だけで、イベントが終わってしまうとまたお客様が戻ってこない状況である。

令和 5 年度予算において、商店街関連事業を計上していただき、大変ありがたく思っているが、中心市街地の商店街は全国的にも空き店舗が多くなり寂れてきている。伝統、歴史、文化等がある中心市街地の商店街は、誇れるイベントがあり、まちづくりを担えるので、国の制度等をうまく利用していただきたい。

商店街の主な課題は、キャッシュレス化、インボイス制度、事業承継であり、承継してくれる人が少なくなっているが、飲食業は増えており、特に、費用をかけずに店を借りて開業する女性が多くなっている。

名古屋市における中心市街地商店街の衰退の原点は、大手コンビニやスーパーの進出である。聞くところによると、今年から、1000 平米以上の大型店の設置者は、地域で説明し、地元の商店街と話し合いの場を持つよう条例化したようだ。

昔は「商調協」という組織があり、大型店の出店に対して、地元の商店街、商店が共存

できるように審査する場があった。一昨年、県のクラウドファンディング事業が行われた際には、なぜ大手の高島屋が柳ヶ瀬の組合員になっているのか、という苦情が二、三件入っていた。

大手と商店街が共存できるよう、中心市街地の活性化をオール岐阜で検討いただきたい。

◆山口 嘉彦（岐阜県経営者協会 会長）

経営者協会は、もともと人に関する事業を推進している。最近、デジタルトランスフォーメーションまたはグリーントランスフォーメーション、SDGs等々のほか、今年度は高齢者雇用委員会を立ち上げ、報告書をまとめたが、高齢者、60歳以上、65歳以上の方に関しても就職口を広げて、今までの経験を生かして、新しい企業で活躍していただけるような人材開発を行っているところ。

人材の流出について触れさせていただくと、高校を卒業した多くの学生が名古屋の方の大学に入学するが、岐阜県は非常に国立大学、県立医療大学、私立大学が充実しており、特に私立大学等々では医療関係の各部が非常に増えており、公立・私立ともに医療関係の学部が充実している。県内の大学を卒業した学生たちも愛知県の方で就職する方が多いが、岐阜県内に病院や高齢者施設をたくさん作ることによって、遠くまで通勤しなくても済むようにできないかと思っている。

50年程前にアメリカに行った際、ペンシルベニア州のピッツバーグは鉄鋼の町であったが、鉄鋼は日本が非常に強く、日本バッシングが見られた。鉄鋼が衰退した時に、医療大学の設立が多く行われ、チルドレンホスピタルというようなところもあり、全米からいろんな難病を持った子ども達がピッツバーグに治療を受けに来ていた。他の医療についても非常に発展しており、ピッツバーグは鉄鋼の町から医療を中心とした町に発展したという歴史がある。

同じようにいかないまでも、岐阜県にはこれから高齢者になる方もたくさんおられるが、わざわざ愛知県の高齢施設に行くことはないと思う。今後、県内では高齢施設が建設されることを考えると、医療関係の高校、大学に進んだ学生がたくさんいるので、就職する場所にもなると思う。ぜひ、学生が県外に流出しないためにどうしていくか、ということを考え、また、高齢者施設の需要を踏まえ、日本の中のピッツバーグではないが、医療のまちという位置付けになることもいいのかなと思う。

◆堀 恭則（岐阜県観光連盟 副会長）

観光業は、コロナ禍の3年間大変厳しい状況だった。しかし、県民割、ブロック割、全国旅行支援等により、徐々に国内旅行が回復をしている。県内各地、昨年度はコロナ前の大体6割から7割ぐらいには回復していると推察している。

地元高山においては、昨年度、入り込み客数が 300 万人を超え、宿泊においてもコロナ前の 7 割近くまで回復してきたと判断している。また、下呂温泉については、宿泊客がコロナ前の 9 割近くまで戻っているというような話も伺っており、少しずつ手応えが出てきているところ。国の規制緩和を受けて、海外からのお客様も東南アジアが増えているところであり、欧米各地の皆さんも徐々に増えてくると推察している。

我々の業界の一番の課題は、人材不足であり、今、大変な状況になっている。県内の有効求人倍率は、1.67 倍で全国 3 位だが、高山のハローワークの有効求人倍率で、調理師は 2.52 倍、接客は 4.63 倍と、人が集まらない状況であり、人材がいいため 100%稼働できない宿泊施設も出てきている状況である。そのような中で、今後の人材確保において、技能実習生だけでカバーできるものではないと考えている。高山市では、コロナ前と同じぐらいの水準まで外国人登録者数が増えているので、技能実習生もしっかり入っているし、県内では 4864 事業所が外国人を雇用されており、ハローワーク飛騨高山管内においても、221 事務所が外国人を雇用している。今後、いろんな分野に外国人人材がやはり入ってくるのが今後重要な課題だろうというふうに思っている。

また、観光振興に関して、県で戦国・武将観光を推進しているが、武将ゆかりの地を繋ぐだけではなく、県内各地に残っている山城を含めた歴史探訪のような県内各地を巡る旅により各地の宿泊に繋がるような施策をお願いしたい。

デジタルプロモーション DX については、観光連盟は地域連携の DMO として宿泊データ、移動データ、消費データの様々な分析を行っていく予定である。県が実施する誘客プロモーションの際にもぜひこのデータをご活用いただきたい。

ぎふ旅コインは、現在登録者数が 55 万人を超えた。また、今年度の利用額も 30 億円を超え、各地の商店街等に直接消費が波及した。今後のぎふ旅コインの利用拡大と併せ、ぎふ旅コインの登録者のデータがリピーターとしてのストックにもなるので、定期的な情報発信により顧客データと併せてプロモーションが可能になると考えている。

最後になるが、先ほど経済同友会からもご提言のあった宿泊税について、現在、高山で宿泊税導入に向けて検討を重ねている。問題点が一つあり、宿泊税と入湯税とで地方税の中で二層課税にならざるを得ないので、県とも協議しながら進めていきたい。

◆脇田 昌也（岐阜銀行協会 専務理事）

岐阜の財務事務所が岐阜県に本店置く地銀信金を対象に調査したところ、ゼロゼロ融資について返済開始済みが 41%、令和 4 年度の開始が 6%、令和 5 年度開始が 38%で、岐阜県においても 4 割が 5 年度中に返済開始となり、非常に多い数字となっている。足元で資金繰りが急速に悪化しているという声は聞こえないが、返済できるだけのキャッシュフローは戻っておらず、今後リスケとなる先が多数発生することが懸念される。経営改善は一定の時間が必要になるため、返済開始前に事業者の状況を詳細に把握して、早い段階から

支援の手を差し伸べることが求められる。実際にゼロゼロ融資の返済始まった先で、リスク要請が出始めている。そこで、政府の経済対策として伴走支援型借換保証が運用開始。期間 10 年で、金額は今まで 6000 万だったが、事務事業再構築の新規事業も含めて上限 1 億まで。売上減少先だけでなく、原材料高等で利益が 5%減少している先も対象。1 月 10 日から制度融資が運用開始されたので、これをゼロゼロ融資の受け皿とし、金融機関も積極的に取引先に周知し、岐阜県信用保証協会とともに連携して活用し、中小企業の資金繰りを支えたい。

本融資の要件でもある事業者との対話による経営行動計画作成にとどまらず、経営改善状況のモニタリングを行うなど、継続的な伴走支援に努めて参りたい。

次期成長戦略の中にスタートアップの支援項目が多数あったが、金融機関は専門部署を配置したり、関連会社を作ったり、創業スクールを開催したりしている。また、経営者保証のガイドラインとして、経営者保証を取らず、事業性を評価する考え方は金融機関に指導されており、特にスタートアップについては失敗しても再チャレンジできる、経営者保証に頼らない融資が大事になってくる。今後、金融機関としては、スタートアップ支援により一層取り組んでいきたい。

◆竹中 哲夫（大垣銀行協会 公務金融部長）

12 月、1 月の西濃地方の経済雇用の状況について報告。外為相場の 1 ドル 150 円から 130 円を切る水準への急激な変化に戸惑う企業が多い。140 円台から 150 円の際に長期のデリバティブ契約で為替ヘッジをかけた企業も相当数あり、逆ザヤとなっているケースもあると聞いている。また、業種を問わず、短期間で 20 円近く円高に推移しているため、為替ヘッジに関しては様子見の取引が増加、スポットで決済する先が多い。また、一連の原材料高資源高に対する価格転嫁を終えており、ナフサ等の原材料高に対しては、価格スライド制をとっているために販売価格に転嫁できている一方、電気料金等の高止まりについては対策ができておらず、今後もボディブローのようにマイナスの影響が出るという企業が多い。また、鉄製品の製造メーカーから、仕入先からの値上げが 1 年に数回行われるケースもあり、販売先への価格転嫁がまだまだ追いつかないという状況も聞いている。半導体不足の影響もあり、納期が長期にならざるをえず、当初受注した金額では採算が合わないが、受注先が契約金額のアップに応じてくれないという工作機械製造メーカーからの話もある。企業資金供与について、コロナ禍で押さえてきた設備資金、新工場の建築、既存工場の増設、

生産設備の増強等、投資を再開した企業が徐々に増えてきている状況。業種を問わず製造業においては値上げ前に、在庫や原材料の確保に動く企業もたくさんあり、運転資金ニーズは徐々に旺盛となってきている。ただし強みや特色がない中小零細企業は業種問わず資金繰りが多忙で、資金需要はあるものの赤字補填資金であるために新規調達ができず、リ

スケが現実的な選択肢となっている状況。

雇用等の状況については、飲食店や惣菜工場メーカーはコロナ禍で雇止め等を行っていたパート職員等が戻ってこず、人員不足が続いている。製造業やサービス業等では人手不足は深刻だったが、外国人実習生の入国緩和により、徐々に落ち着きを取り戻している。一方で土木建築業、運送業については引き続き人手不足。

その中で企業が今後期待していることは、先ほどの次期成長雇用戦略で明記されているようなインボイス制度に対応するシステム構築、原材料と資源高騰に対する支援、SDGs 関連やカーボンニュートラル、DXに対する各種支援。より成長雇用戦略を具体化してほしい。最後に伴走支援型借換資金の現状や取組状況について。ゼロゼロ融資のように実質利息負担が不要な利子補給制度ではないため、メリットが薄いと感じている取引先がまだまだ多い。これから積極的に提案して、事業者の支援に取り組んでいきたい。

◆大地 直美（岐阜労働局 局長）

岐阜県成長雇用戦略について、人材確保・雇用対策は労働局の業務と最も関連があり、掲げられている各テーマは、非常に重要な課題。労働局としても、連携・協力をしていきたい。特にジンチャレの機能強化が図られるとお聞きしており、ハローワークも最大限協力していきたい。

提出資料の P1～P2 のとおり、1 月の末に発表した 12 月の雇用状況について、有効求人倍率は 1.67 倍で全国 3 位。有効求人数が 4 万 5293 人、有効求職者数が 2 万 7084 人。この 1 年間の推移としては、当県では昨年 6 月に 1.6 倍となり、その後 9 か月間 1.6 倍台を維持。年度ごとの推移としては新型コロナの感染拡大で、令和 2 年度に大きく落ち込んだが、令和 3 年度に反転。

今回は、事務局から、人手不足についての説明を依頼されたので、御説明したい。

人手不足に関して、ハローワークに寄せられている事業者の声を紹介。東濃の建築資材メーカーは、資源高騰の影響が大きいですが、受注があるため人手は不足。西濃の介護事業所では、昨年と比較して施設の電気代が 3 割増しになった。コロナ禍が落ち着いて利用者が戻ってきており人手不足。特養ホームを運営する事業所では、現場が回らないため事務担当者が介護現場の応援に回っているという声がある。製造業等の多くの事業主から、収益は上がらないが、受注があるので人手が不足している。収益があがらないため賃金が上げられず、人手不足を解消できないといった苦しい声が寄せられている。

次に、人手不足の状況について、職業別の求人求職バランスシートで御説明する。例えば一般的に人手不足と言われている建設業についても職種が分かれている。技術者（玉掛工や型枠工）や現場監督、現場の作業員が不足していることが多いが、事務部門は必ずしも不足していないというのが一般的。P3 の図表では、技術者は、「専門的・技術的職業」で、現場作業員は「建設等の職業」。ちなみに、建設現場でよく見かける交通誘導員は、「保安

の職業」に入る。このように、人手不足の状況は職業別有効求人倍率を見るのが適切。去年 12 月の状況では、保安の職業が一番高く 10.72 倍、それから次に、建設が 7.82 倍、介護関連が 5.97 倍、販売が 4.67 倍、サービスが 4.28 倍といった順に人手不足感が強くなっている。P4 の職業ごとの有効求人倍率の推移をみると、基本的には右肩上がりに上がっているが、令和 2 年の 1 月に大きく下がっているのが新型コロナの影響。それから、保安と建設に大きなブレがあるが、これらは求職者が非常に少なく、少し動いただけで大きくぶれるため。そういったところが特徴。保安、建設、介護関連はずっと 4 倍以上で推移しており、恒常的な人手不足の状態。販売やサービス業はコロナ前の水準に戻つつある。県内の基幹産業である製造業の生産工程は、2 年 7 月に 1 倍割り込んで 8 月に 0.90 倍まで下がったが、また増加に転じている。

有効求人倍率は、経済の状況と少し遅れて、データとして出てくる。令和 2 年の 2 月から 5 月に最初の緊急事態宣言が出されたが、これが明けた後、急速に回復。3 年は 3 回に渡って緊急事態宣言が出された。令和 4 年の 1 月から 3 月の緊急事態宣言が明けた後、ほぼすべての職業で有効求人倍率が上昇しており、人手不足感が強まっているというのが現状。

ハローワークでは岐阜県と連携し、福祉の職業就業相談会、あるいは看護の就業相談会や保育の仕事相談会など、県内すべてのハローワークで定期的を開催し人手不足分野の仕事の理解の促進を図っている。ハローワーク岐阜では人材確保就職支援コーナーを設ける、各ハローワークで、人手不足分野に限定した企業説明会や職場体験を含めた見学会を開催する、求人票の書き方でかなり人が集まる場合があるため、そういった細かなアドバイスをするなど、様々な工夫をしてマッチングの支援をしている。ただ、人手不足分野は、求人数と求職者数のバランスが非常に悪い分野であり、一朝一夕に改善できる問題ではない。県をはじめ、関係機関との連携を図って、求人者、求職者へのサポートを行っていきたい。

◆筒井 和浩（日本労働組合総連合会岐阜県連合会 会長）

これから春季生活闘争、春季労使交渉が始まる。政府も経済団体の本部の皆さんも、現在の日本の状況を十分踏まえた賃金引き上げについてその必要性を発信いただいていると思っている。連合は、デフレマインドからの脱却に向けて、GDP も賃金も物価も安定的に上昇する経済へとステージを転換する必要性を訴えている。ステージを変えていくためにも、特に全労働者の 7 割以上働く中小職場での月例賃金の引き上げ、もしくは年収ベースの引き上げが実現できるかどうかにかかっていると思う。サプライチェーン全体で生み出した付加価値の適正分配に加えて、エネルギー原材料、労務費等を適正に価格転嫁できるかどうかポイントになると思う。私たちは本部を通じて政府に対して、中小事業者の皆さんの賃金改善もしくは業務改善に関わる助成金の制度の新設や拡充を求めていただくように要請をしているところ。

経済雇用の総括のところに記載のあるとおり、雇用状況については概ね皆さんがおっし

やる通り、あらゆる産業別組織から人手不足の状況が報告されている。加えて、新卒の内定辞退や、内定者が予定数を大きく下回っている状況下で、引き続き人手不足であるとの話も多くいただいているところ。

次期成長・雇用戦略については、「3 人材確保・雇用対策」の現状・課題のところに記載がされていることは全くその通りだと思う。この課題を解決するために、一步でも二歩でも前進できるように、方向性と主な施策のところに記載のある取組みをしっかりと進めていただきたい。

◆宇野 弘幸（岐阜県農業協同組合中央会 総合企画部長）

農業を取り巻く情勢についてはご案内の通りだが、生産者の減少、高齢化など生産基盤の弱体化が進む中、ロシアのウクライナ侵攻などによる飼料、肥料、燃油といった農業生産に欠かすことのできない資材の価格高騰、高まりが続いておりましてさらにはこうした生産コストを、農畜産物の価格に転嫁しづらいこともあり、農業経営は危機的な状況が続いている。生産現場においても、営農継続のための食料自給率の向上、生産資材価格の高騰・高止まりについての対策、再生産を可能とする、適正な価格形成の実現、さらには、みどりの食料システム戦略に対する懸念等、それぞれ諸課題に対して抜本的な対策を求めているところ。これらについては、様々な要請活動を行う中で、まずは国により、肥料価格高騰対策事業が創設され、本県では岐阜県農業再生協議会が実施主体、そして県内のJAが取り組み実施者として実務的な役割を担っているところ。一方では食料や農業を取り巻くリスクというものが顕在化してきており今まさに食料安全保障への機運が高まっているところ。一般的には防衛経済エネルギー分野の安全保障が大きく注目されているところだが、我々としては、食料安全保障について、12月27日に食料安全保障強化政策大綱が決定され、また、農政の憲法とも言われる食料農業農村基本法の見直しに向けた動きが出てきたということに大変注目をしているところ。また岐阜県においてもぎふ農業・農村基本計画の見直しが行われていると承知をしているが、食料安全保障のほか、農業分野におけるDXの推進等、新しい課題にも、積極的かつ具体的に取り組まれることを期待している。

岐阜県のJAグループとしては、地域の持続可能な農業そして地域の食と農を支えるためにも、消費者は地域で生産された新鮮で安全安心な農畜産物を食べ、生産者は地域の消費者が求める農畜産物を作る。このような地域の消費者と生産者を結びつける地産地消の取組みを県とともに、引き続き進めていきたいと考えている。併せて、多くの消費者や地域住民の方々に、食と農の未来を自分のこととして考えていただくとともに、食料安全保障確立の必要性を十分認識していただけるよう、適時適切かつわかりやすい情報発信を強化していきたいと考えている。

◆吉田 芳治（岐阜県木材協同組合連合会 会長）

県内木造着工は、前年に比べて6%くらいダウンしている。特に11月は、前年度1割以上ダウンしている。木材加工のプレカットは、昨年度9ヶ月連続前年割れで1割くらいダウンしており、特に10月から年末にかけて3割ぐらいつとダウンが続いている。製材工場については、ほぼ前年並みだが、生産調整を行っている。電気料金等が上昇しているの、コストアップに悩まされている。原木の価格、或いは製品の価格は、ウッドショックのピークから大体3割から3割5分くらいダウンしつつある。ただ、ウッドショックで最大2倍くらい大きく上がったので、そこから下がっても、まだウッドショック前に比べて4割くらい高い相場になっている。

今、業界で問題が2つ起きている。1つは、木材は下がりつつあるが、木材以外の住宅資材がどんどん値段が上がっている。特に、この2月から石膏ボードが25%くらい上がり、断熱材が15%、パナソニックやTOTOなどの建材水回りメーカーが2割くらい上がっていく。また、合板がなぜか高止まりをしており、木材は下がっているのに、合板は全く下がっておらず、少し前の2倍くらいの水準である。合板メーカーは寡占状態なので、減産で対抗している状況。もう1つは、外材の問題である。アメリカで金利が上昇しており、住宅着工に急ブレーキがかかっており、木材価格がウッドショックの前の水準に戻りつつある。直近の1月～3月の価格は、その前の3ヶ月間に比べてすでに15%くらい下がりつつある。今後懸念されることは、木材以外の住宅資材が上がっているの、どうしても住宅の価格が高くなる。そうすると、木材は少しでも安いものが求められると思う。せっかくウッドショックで国産材の方へ移行してきたものが、もう一度外材へ移行するという懸念が大変増えてきている。せっかく国産材の価格が上昇して山の方も大変潤ってきているが、時計の針がまた逆戻りをする懸念がある。

もう一つは、同じ国産材の中でも他の県、産地間の競争がさらに強くなるのではないかという懸念がある。例えば岐阜県産材と九州産材、四国産材。県産材は、他の県に比べてちょっと割高のため、せっかくできつつある流れが逆戻りするのではないか。ただ、これをピンチとするならばチャンスもある。それは、脱炭素化の流れであり、県産材の利用促進条例が4月から施行される予定だが、我々の業界にとってやれることがかなりある。ぜひ他の業界と協力をして進めていきたい。

最後に、我々の木材業界と異素材とのマッチングが少しずつ行われている。木材と鉄、或いは木材と石、タイル、紙。新しい素材とのマッチングで付加価値を高めることで、ブランド化ができるので、県外、海外へ輸出する流れに持って行くことができれば、チャンスになる。岐阜県は全国8位の森林資源を持つので、これを利用して成長戦略に結び付けていきたい。

◆各務 剛児（岐阜県建設業協会 会長）

経済状況については、いまだ建設資材価格の高騰が続いている中、公共工事においては、物価スライドや単価改定の頻度を高め、対応していただいている。引き続き物価高騰への対応をお願いしたい。

その一方で、建築工事が大部分を占める民間工事においては、価格への転嫁が難しい状況であり、価格高騰が続けば更に利益を圧迫することになるので、民間発注者の方々に状況説明をし、理解をしていただくよう努力しているところ。県・国をお願いしたいことは、建物を作るときは民間発注者が、県等に対して、建築確認申請を必ず出さなければならない。県等がその確認をおろす際に、適正な品質を確保するためには、資材価格の高騰に対して適切に対応するよう、民間発注者に対して、指導をしていただきたい。

また、資材の入手困難については、前回の報告と同様に、半導体を使用している建築設備機器については、かなりの月数がかかる状況は変わっていない。発注者への説明を行い、理解していただけるよう努めているところ。

雇用については、建設業界においては、時間外労働の上限規制が来年に迫っている。現場における ICT の活用など、工事の生産性をより一層高める必要があり、ドローンや ICT 建設機械、BIM・CIM など、ICT を活用した工事の拡大について、引き続き県の支援をお願いしたい。ICT は、若者の興味を引き、入職に繋がるという点からも、どんどん進めていきたい。

さらに時間外労働の上限規制は、民間工事が主となる建築系事業者には、特に大きな問題である。従って、ICT や DX 化による生産性向上を進めると同時に、発注者側、特に民間発注者の方々に、適正工期での発注に対する理解が不可欠なので、国から指導通達を出していただくようお願い申し上げます。

◆松島 桂樹（ソフトピアジャパン 理事長）

環境については、既に発言のあったとおり、基本的には賃金引き上げと価格転嫁が言われている。しかしながら大企業の DX の取り組みが、余っている膨大な資金を設備投資して、雇用増なき能力拡大に進んでいくことは間違いない。その生産力増大が進むと、基本的な大企業の政策の方向は、外注政策の見直し、内製化が進むことは容易に想像できる。つまり、価格転嫁を受け入れるのではなく、外注をやめて内製化するという危険性が非常に考えられる。従って、私たちとしては、いわゆるこのもろ刃の剣でもある価格転嫁を機会に、中小企業が価格転嫁できる事業に資金を集中するように経営を切り替える発想を持たないといけないというふうに考えている。それが私たちで言うところの、DX である。デジタルを使って事業を再構築する課題があると考えている。労働人口が減るので、人不足を言うことも当然だが、それに頼ることなく、仕組みをつくり直すことにぜひ皆様と一緒に進んでいきたい。

しかし、多くの中小企業が DX の必要性は認識しているが、DX を推進する人がいないと

仰る。そこでリスクリングということで、人的投資が提言されているが、当然のことだがリスクリング、学び直しをするための時間が必要である。忙しくて時間がないと、学び直しさえできない。今までやってきた IoT っていうのは現場の生産性を上げて余力をやることであり、決して生産性を上げて人を切るためではない。

先ほどご案内した次年度のデジタルインボイス事業は、バックオフィス業務の生産性向上を図ることによって中小企業の余力を作り、その時間を使ってみんなで学び直しをして、DXの人材を確保する。こうするしかないだろうというふうに思っている。それがリスクリングだということになる。

ところが、政府が言うリスクリングは、成長分野に人を移動させようとしており、私たちの地域から見ると、中小企業から大企業へ、地方から大都市に人が移動することを促進しているようにも見える。従って私たちが考えるリスクリングとは異なる。今朝の朝ドラのように、事務の仕事をやっている人が一生懸命ネジの勉強をして、設計営業して、今朝は確か新規顧客から仕事を取ってきた。これがリスクリングだと私は思っている。事務も技術も境なくみんな勉強して、会社のいろんな仕事に取り組んで、こういう企業内流動性、仕事の流動性を作り出すことが、今私たちが考えているリスクリングだというふうに思う。そのためにはまず全社員でやる。文書をスキャンしてPDFを作ったら、これがデジタル化だとは絶対に言って欲しくない。そういうようなことも含めた基本的な知識を全社員につけていただきたい。成功する企業には間違いなく社内にシステム化リーダーがいて、リーダーを育成している。当然のことだが、経営者の皆さんにもいろんな意味で勉強していただく。ソフトピアジャパンでは、3月にバローの小池社長をお呼びして、経営者の方が集まって総合学習を行うこととしている。DX推進コンソーシアムでは5月に、株式会社Makuakeから中山社長をお呼びして、講演会を開催する予定である。今後、DX推進コンソーシアムをプラットフォームにして、企業間で勉強し合う。それから産官学での勉強に結びつけたいと考えているので、引き続きご支援をよろしくお願ひしたい。

◆井川 孝明（岐阜県産業経済振興センター 理事長）

資源高騰の厳しい経営環境ではあるが、製造業中心とした県内中小企業では、研究開発によりコアとなる技術の確立による競争力強化や新分野展開を図ってきた。

当センターでは中小企業が大学等の研究機関と共同で実施する事業開発を支援する国のGo-Tech事業を活用した取り組みを積極に進めている。

2014年から2021年の8年間において29件がされており、今年度は8件、補助金の額で言うと、3年間で約7億8000万が採択されており、採択件数は全国トップである。しかし、採択を受けて優れた技術や製品の開発に成功したにも関わらず、自ら販路開拓するノウハウに乏しいことから、3年間の研究期間を終了した23件中、これまでに事業化できたのは8件、事業化率は34.8%と全国平均に比べて低い状況である。

事業化のためには、開発した技術や製品をメーカー等に売り込むことが必要で、Go-Tech 事業のような先端技術の販路開拓には、展示会の出展が最も効果的な手段と考えている。

しかし、中小企業の多くは展示会におけるPRノウハウや人材が乏しいため、優れた技術や製品を効果的にアピールすることが苦手とされており、アピール能力が不十分なまま出展しても、なかなか成約に繋がらないという実態がある。

センターとしては、Go-Tech 事業により、新技術や新製品の開発に成功した企業のさらなる事業化への促進を図るため、先端技術関係の展示会への出展支援を実施しつつ、PRノウハウの習得支援については伴走支援を引き続き実施していきたいと考えている。

◆尾関 健治（岐阜県市長会 会長）

先月関市内の企業 220 社を対象として、今年の自社の状況に関するアンケート調査を行った。「やや悪い」が 51.1%、「悪い」が 20.7%で、合計 71.8%の企業がかなり厳しい状況が続いている。製造業については今後は回復見込みであり、卸売業についてはさらに厳しい状態が続くと見ている。

関市の課題としては、地域経済の循環率が他市に比べて悪いということで、これまで地域限定の紙の商品券、今年度は電子の商品券など発行しているが、来年度の当初予算に、地域経済循環を目的として大体事業規模で 20 億弱となるが、紙と電子と合わせて、地域経済商品券を出していきたいと思っている。

◆竹内 治彦（岐阜協立大学 学長）

最後に確認をさせていただく。

全体的に中小企業の視点でご発言いただき、価格転嫁と人手不足の問題が難しいという声が多かった。コロナについての発言は、観光を除いてほとんどなかった。

次期成長・雇用戦略の素案については、非常に高評価であり、きめ細かく対応いただいているのでこれをしっかりやっていただきたいというものだった。

価格転嫁は、県レベルでは厳しいところもあるが、効率を上げるというところでDXが関連する。

人手不足は、やはり県に頑張ってくださいというところ大きいのかもしれないが、国際的・グローバルな人事戦略という発言があり、面白い視点だと感じた。